

DK ACADEMY

Programme: Conduire un projet de creation d'entreprise

Profils des stagiaires

- Tout public ayant un projet de création d'entreprise.
- Dirigeants ayant une entreprise de moins de 2 ans souhaitant restructurer leur activité.

Objectifs pédagogiques

- À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :
- Évaluer la faisabilité et la viabilité de son projet entrepreneurial.
- Structurer et formaliser sa vision stratégique.
- Définir une offre commerciale cohérente et positionnée sur son marché.
- Sélectionner le statut juridique, fiscal et social le plus adapté.
- Établir un Business Plan financier complet.
- Réaliser et finaliser toutes les démarche

Prérequis

- Aucun prérequis est nécessaire pour accéder à cette formation.

Equipe pédagogique

- **Assaly KAMARA**, Formatrice Experte en Gestion et base comptable: Professionnelle du chiffre, spécialisé dans l'accompagnement des créateurs d'entreprise.
- **Sokona DOUCARA**, Formatrice Experte en Gestion et base comptable: Professionnelle du chiffre, spécialisé dans l'accompagnement des créateurs d'entreprise

Détails pratiques

- **Délai de démarrage** : Accès à la formation après le délai de rétractation légal de 14 jours.
- **Durée** : 35 heures de formation intensive réparties sur un cycle d'accompagnement de 3 mois.
- **Tarif** : 3 490€
- **Moyens pédagogiques** : Formation disponible en présentiel (5 rue Montespan 91000 Evry), ou E-Learning.

Contenu de la formation

MODULE 1 : BILAN ENTREPRENEURIAL (3H)

- **Objectifs** : Valider l'adéquation homme/projet.

Contenu détaillé :

- Bilan de compétences et motivations.
- Définition de la vision à court et long terme.
- Identification des contraintes personnelles et professionnelles.
- Méthodologie pour passer de l'idée au concept structuré.

Ce module vous permet de poser les bases de votre future vie de chef d'entreprise. Nous évaluons ensemble la cohérence entre vos aspirations personnelles et les exigences de votre projet pour bâtir une vision solide.

MODULE 2 : ANALYSE DE MARCHÉ ET ENVIRONNEMENT (5H)

- **Objectifs** : Valider l'existence d'une demande et se positionner face à la concurrence.

Contenu détaillé :

- Recherche documentaire et analyse sectorielle (tendances, chiffres clés).
- Analyse de la concurrence directe et indirecte (forces/faiblesses).
- Étude de la clientèle cible (persona) et segmentation du marché.
- Validation du couple produit/marché

Apprenez à décoder votre environnement, à identifier vos futurs clients et à analyser vos concurrents pour trouver votre place unique sur le marché.

MODULE 3 : INGÉNIERIE DU BUSINESS MODEL & INCLUSION (4H)

- **Objectifs** : Formaliser la stratégie de création de valeur.

Contenu détaillé :

- Utilisation du Business Model Canvas pour visualiser l'activité.
- Définition de la proposition de valeur unique.
- Stratégie de tarification et de distribution.

Bâtir un modèle économique rentable et inclusif. Ce module intègre également la dimension sociale en vous apprenant à adapter votre offre au public en situation de handicap, un levier de différenciation majeur.

MODULE 4 : EXPERTISE JURIDIQUE ET PROTECTION DU DIRIGEANT (6H)

- **Objectifs** : Sécuriser la structure juridique de l'entreprise.

Contenu détaillé :

- Panorama des statuts (EI, SASU, EURL, SAS, SARL) : avantages et inconvénients.
- Régimes fiscaux (IR vs IS) : optimiser sa fiscalité dès le départ.
- Protection sociale du dirigeant (TNS vs Assimilé salarié).
- Rédaction des statuts : points de vigilance (objet social, capital).

MODULE 5 : INGÉNIERIE FINANCIÈRE ET PRÉVISIONNELLE (6H)

Objectifs : Maîtriser ses chiffres pour convaincre et piloter.

Contenu détaillé :

- Établissement du plan de financement initial (besoins vs ressources).
- Calcul du Chiffre d'Affaires prévisionnel et du panier moyen.
- Maîtrise des charges fixes et variables.
- Calcul du seuil de rentabilité (Point mort).
- Construction du plan de trésorerie sur 12 mois.

Indispensable pour convaincre les banques, ce module vous apprend à calculer votre seuil de rentabilité et à piloter votre trésorerie. L'objectif est que vous sachiez interpréter vos tableaux de bord pour anticiper les besoins financiers de votre entreprise.

MODULE 6 : STRATÉGIE MARKETING ET DIGITALE (3H)

Objectifs : Se faire connaître et acquérir ses premiers clients.

Contenu détaillé :

- Création de l'identité visuelle et du message de marque.
- Choix des canaux de communication (réseaux sociaux, SEO, prospection).
- Mise en place d'un calendrier de lancement.

Ce module explique comment transformer une identité visuelle en un outil de vente. Vous apprendrez à choisir les bons canaux (réseaux sociaux, web) pour toucher votre cible avec un message percutant et un budget maîtrisé.

MODULE 7 : FINANCEMENTS ET AIDES À LA CRÉATION (3H)

Objectifs : Mobiliser les leviers financiers externes.

Contenu détaillé :

- Les dispositifs d'exonération (ACRE).
- Le maintien des droits France Travail (ARCE vs ARE).
- Recherche de subventions, prêts d'honneur et financements bancaires.

Maximiser les ressources financières au démarrage. Nous passons en revue les aides publiques (ACRE, ARCE) et les méthodes pour présenter un dossier bancaire convaincant. Le but est de ne laisser passer aucune opportunité de financement pour renforcer vos fonds propres.

MODULE 8 : ARGUMENTAIRE COMMERCIAL ET POSTURE (2H)

Objectifs : Savoir présenter et "vendre" son projet.

Contenu détaillé :

- Rédaction de l'Executive Summary (résumé du projet).
- Entraînement au Pitch devant un partenaire.
- Réponse aux objections courantes.

Apprendre à convaincre n'importe quel interlocuteur en 3 minutes. Ce module développe votre aisance orale et la clarté de votre discours. Vous apprenez à synthétiser votre projet pour qu'il soit compréhensible, mémorisable et séduisant pour vos futurs partenaires.

MODULE 9 : CONCIERGERIE ADMINISTRATIVE ET LANCEMENT (3H)

Objectifs : Finaliser l'immatriculation réelle.

Contenu détaillé :

- Check-list finale des pièces justificatives.
- Finalisation du dossier sur le guichet unique.
- Résultat : Dossier déposé par le stagiaire, attente du Kbis

Ce module marque le passage à l'acte officiel. Durant ces 3 heures, nous préparons l'ensemble du dossier de création et débutons les formalités auprès du Guichet Unique et du Greffe. Le but final est de lancer le processus d'immatriculation pour que vous puissiez obtenir votre Kbis dans les meilleurs délais après la formation

Moyen pédagogiques et techniques

- **Supports** : Livret stagiaire numérique, modèles de statuts, fichiers Excel de simulation financière (créés par DK ACADEMIE).
- **Outils** : Accès à une plateforme de partage de documents, tutoriels vidéo pour le Guichet Unique.
- **Suivi** : Émargement par demi-journée et quiz de validation des acquis en fin de chaque module.

Dispositif de suivi de l'exécution et d'évaluation des résultats

1. Dispositif de suivi de l'exécution (Assiduité)

- **Feuilles d'émargement** : Signature par demi-journée par le stagiaire et le formateur (en présentiel) ou via des outils de signature électronique (en distanciel).
- **Certificats de réalisation** : Délivrés à l'issue de la formation, prouvant la participation effective à la totalité des 35 heures.
- Suivi de connexion (pour le E-Learning/FOAD) : Relevés des temps de connexion et suivi de la progression sur la plateforme pédagogique.

2. Évaluation des acquis en cours de formation (Évaluation formative) :

L'objectif est de s'assurer que chaque module est compris avant de passer au suivant.

- **Quiz d'auto-évaluation** : À la fin de chaque module (Modules 1 à 8), un questionnaire à choix multiples (QCM) permet de valider la compréhension des concepts clés (ex: calcul du seuil de rentabilité, choix du régime fiscal).

- **Ateliers pratiques (Fil rouge) :** Le stagiaire travaille sur son propre projet tout au long de la formation. La validation de chaque étape (ex: remplissage du Business Model Canvas) sert de contrôle continu.

3. Évaluation des résultats de la formation (Évaluation sommative)

- **Le Dossier Projet (Rapport écrit) :** Le stagiaire doit remettre un Business Plan complet comprenant l'étude de marché, le montage juridique choisi, le prévisionnel financier sur 3 ans et la stratégie de communication.
- **La Soutenance Orale (Examen) :** Un entretien de 20 minutes devant un jury d'experts. Le candidat doit pitcher son projet, justifier ses choix stratégiques (notamment juridiques et financiers) et démontrer la viabilité de son entreprise.
- **Critères de réussite :** L'évaluation porte sur la cohérence globale du projet, la maîtrise des indicateurs financiers et la capacité du candidat à projeter son activité dans le temps.

4. Évaluation de la satisfaction et de l'impact (Indicateurs de performance)

- **Questionnaire de satisfaction à chaud :** Rempli par le stagiaire le dernier jour de la formation pour évaluer la qualité de l'enseignement, des supports et des locaux.
- **Questionnaire de satisfaction à froid (3 à 6 mois après) :** Pour mesurer l'impact réel de la formation sur la vie professionnelle du stagiaire

Le centre de formation s'engage à favoriser l'inclusion et à garantir l'accessibilité de ses formations à tous les publics. Nous mettons tout en œuvre pour lever les barrières à l'apprentissage et à la réussite de votre projet entrepreneurial.

1. Accueil et Référent Handicap

- **Référent dédié** : Un référent handicap est identifié au sein du centre. Il est l'interlocuteur privilégié pour analyser les besoins spécifiques dès le premier contact.
- **Analyse des besoins** : Lors de l'entretien d'admission, un questionnaire spécifique permet d'identifier les besoins d'aménagements (matériels, pédagogiques ou organisationnels).

2. Accessibilité pédagogique et numérique (Distanciel & Outils)

- **Adaptation des supports** : Sur demande, nos supports de cours peuvent être adaptés (agrandissement de police pour les malvoyants, sous-titrage des vidéos, supports compatibles avec les lecteurs d'écran).
- **Modalités flexibles** : Pour les formations en distanciel (FOAD), nous utilisons des outils de visioconférence permettant l'activation de fonctions d'accessibilité.
- **Rythme modulable** : Le parcours de 35 heures peut être aménagé dans sa durée ou son rythme pour respecter la fatigabilité ou les contraintes de soins du stagiaire.

3. Aménagements des examens

- **Tiers-temps** : Conformément à la réglementation sur les certifications professionnelles, un aménagement du temps d'examen (soutenance orale et rendu du rapport) peut être accordé sur présentation d'un justificatif.
- **Modalités de soutenance** : La soutenance peut être organisée en visioconférence si le déplacement du candidat constitue un obstacle majeur.

1. Indicateurs de Résultats Pédagogiques

- **Taux de réussite à la certification** : Pourcentage de stagiaires ayant validé les compétences de la certification "Conduire un projet de création d'entreprise" devant le jury.
- **Taux d'assiduité** : Ratio entre les heures de formation prévues (35h) et les heures effectivement réalisées par les stagiaires.
- **Taux d'abandon** : Suivi des interruptions de parcours en cours de formation et analyse des causes pour remédiation.

2. Indicateurs de Satisfaction (Mesure à chaud et à froid)

- **Taux de satisfaction globale** : Moyenne des notes attribuées par les stagiaires sur l'organisation, la pédagogie des formateurs et la qualité des supports.
- **Taux de recommandation** : Capacité de nos anciens stagiaires à recommander la formation DK ACADEMIE à leur entourage.
- **Utilité perçue** : Évaluation par le stagiaire de l'adéquation de la formation avec son projet réel de création.

3. Indicateurs d'Impact Professionnel

- **Taux d'immatriculation effective** : Pourcentage de stagiaires ayant lancé leurs formalités de création dans les 3 mois suivant la formation.
- **Délai moyen d'obtention du Kbis** : Mesure de la réactivité du processus administratif initié durant le parcours.
- **Pérennité à 6 mois** : Suivi des entreprises créées pour vérifier la solidité du modèle économique construit durant la formation.

4. Accessibilité et Inclusion

- **Taux d'accueil des PSH** : Nombre de stagiaires en situation de handicap accompagnés et taux de satisfaction spécifique sur les aménagements mis en place.